La estabilidad que el sector lácteo no puede perder

Manuel Sandamil Cabana
Presidente de Africor Lugo

PARA SEGUIR PRODUCIENDO LECHE CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD, BIENESTAR ANIMAL, SEGURIDAD ALIMENTARIA Y SOSTENIBILIDAD QUE NOS EXIGE EL MERCADO, NECESITAMOS ESTABILIDAD EN LOS PRECIOS, CONTRATOS EQUILIBRADOS Y UNA ACTITUD POSITIVA EN LA NEGOCIACIÓN

El sector vacuno lechero español se ha consolidado en los últimos años como una referencia mundial desde el punto de vista productivo, técnico y profesional. Y, créanme, esta no es una afirmación exagerada. En España contamos con algunas de las granjas más punteras y tecnificadas de Europa, con elevados estándares de bienestar animal, una genética de primer nivel y una capacidad de adaptación que nos ha permitido avanzar incluso ante los contextos más difíciles.

Detrás de esta realidad, ganaderos, veterinarios, nutricionistas, técnicos, asesores y empleados de las explotaciones hemos hecho un enorme esfuerzo para modernizar las granjas, mejorar la eficiencia, cuidar cada vez más el bienestar de los animales y ofrecer al consumidor un producto saludable y de altísima calidad.

El vacuno de leche ya no puede entenderse como una actividad tradicional sin más; hoy es una actividad altamente profesionalizada y estratégica para el medio rural, una evolución que hemos podido alcanzar gracias a una etapa de mejores precios y de cierta estabilidad en los contratos lácteos.

Si echamos la vista atrás, el sector pudo operar con la tranquilidad que hacía mucho tiempo que no conocía, lo que permitió planificar, invertir, incorporar tecnología, avanzar en sostenibilidad e intentar mejorar cada día las condiciones laborales de las personas que trabajan en las ganaderías.

Por todo ello nos ha sorprendido tanto la actitud de algunas industrias en la última renovación de contratos. Nuestra preocupación, como ganaderos, no procede únicamente de la bajada de precios, sino también de la forma en la que se han presentado las propuestas y del clima generado en la negociación con cada uno de nosotros. Los productores no somos una parte ajena al sector; somos proveedores y, al mismo tiempo, la base sobre la que se sostiene toda la cadena láctea.

Ganaderos, industrias y distribución estamos obligados a entendernos si queremos que el sector lácteo español siga siendo puntero y competitivo. Aquí no se trata de buscar buenos y malos ni de abrir una guerra entre eslabones de la cadena; se trata de asumir que, cuando una parte se debilita, el conjunto termina resintiéndose.

Para seguir produciendo leche con los estándares de calidad, bienestar animal, seguridad alimentaria y sostenibilidad que nos exige el mercado, necesitamos estabilidad en los precios, contratos equilibrados y una actitud positiva en la negociación. Todo ello no debe concebirse como un privilegio; debe ser condición *sine qua non* para continuar produciendo como se debe. No podemos poner en riesgo todo lo conseguido.

Considero que sería un grave error volver a utilizar la leche como producto reclamo o entrar de nuevo en guerras de precios que solo sirven para banalizar un alimento esencial. En este tiempo, el consumidor ha entendido mejor el valor de la leche, ha aceptado pagar un precio más justo y ha tomado conciencia de que detrás de cada litro hay trabajo, compromiso y producto nacional.

La leche no puede tratarse como un simple gancho comercial. Es un alimento de enorme calidad, producido en España por profesionales que cumplen exigencias cada vez mayores. Por respeto al consumidor, al ganadero y al propio futuro del sector, no deberíamos permitir que se devalúen todos estos conceptos como si se tratasen de un puñado de arena entre los dedos.

El sector lácteo español es fuerte y se ha preparado de manera excelente para el futuro, pero necesita equilibrio, respeto y responsabilidad compartida. Cuidemos lo que tanto nos ha costado construir para seguir avanzando y no desandar un camino que ya hemos recorrido. ■

Anticipa la PAC

Hazlo con la ayuda de nuestros especialistas y consigue **acceso a una solución digital de gestión agrícola[2]**, con la que podrás optimizar la gestión de tu explotación.

Solo para las 500 primeras licencias | Hasta el 31 de diciembre

Es el momento

1.Operación sujeta a previa aprobación por parte del banco. Consulta condiciones en tu oficina o en **www.bancosantander.es.**
2.Una suscripción a una herramienta digital para impulsar tu negocio por cada NIF/CIF y por anticipar un mínimo de 25.000€. Suscripción durante un periodo máximo de once (11) meses, y como límite hasta el día 31 de diciembre de 2026, aunque llegada la citada fecha no se haya cumplido el periodo máximo de once (11) meses.